

～取組概要～

【受注・販売・在庫・生産計画一元管理の ツール導入による業務効率化と営業力向上】

— 中小企業デジタル導入加速化補助金利用例 —

企業名：有限会社はら屋

事業内容：和菓子卸・製造業

所在地：島根県出雲市荒茅町2808-1

設立：1942年／資本金：290万円

■ 取組の経緯（課題）

数年前から販売及び生産量が増えたことにより、従来の個人管理でのエクセルによる生産計画と在庫管理のやり方に限界が生じた。具体的にはデータの個人管理により社内共有ができず、印刷した紙を回覧して「生産予定・在庫状況」を共有していたが、リアルタイムな情報ではないため従業員間で認識のズレが生じていた。

特に営業側では現有在庫が不明確なことにより受注計画を立て難く受注タイミングと納期回答の遅れによる失注が発生したり、また生産計画を担当者間で共有する手段も無かったため、生産量が増えると納期遅れが発生し、顧客に迷惑がかかる状況となっていた。

■ 実施内容

ソフトウェア「懐刀(生産管理システム)」と、サーバーの導入によって紙ベース管理から脱却し、在庫状況をリアルタイムで可視化。

(ソフト起動画面↓)



The screenshot displays the software's main interface, which includes a navigation menu on the left and several data visualization components. At the top, there are summary cards for '在庫状況' (Inventory Status) and '生産計画' (Production Plan). Below these, there are detailed tables for '在庫管理' (Inventory Management) and '生産計画' (Production Plan), showing columns for item names, quantities, and dates. The interface is designed for easy data entry and monitoring.

(製造計画カレンダー画面↑)

■ 導入効果

① 業務効率化による従業員の負担軽減

生産工程をシステム上で一元管理することでデータを入力する回数が減り、また生産計画・在庫管理・受注量・納期などの紙の個別の表を見合わせていた作業もパソコン上で一覧することが可能となった。さらにリアルタイムで生産工程を社内共有できることによって、受注状況や在庫状況等が正確に把握でき、滞留在庫が低減した。効率的な製造体制が確立された結果、従業員の残業時間が前年同月比の1/3に削減。

② データに基づいた営業力の向上

取引先ごとの販売数量がデータで確認できるようになり、過去のデータを元に営業先の規模（店舗数）や地域、販売の季節に応じた販売見込み数量を提示できるようになったことから商品導入の提案に説得力が増し、従来より1ヶ月以上短い期間で商品の本格導入に繋がるようになった。

③ 売上の増加

営業力が向上したことによる販路の拡大と生産設備の増強も相まって、この数年で売上が約3倍まで増加した。